

# 2023年7月期第3四半期 決算説明会資料

株式会社ランドネット  
(証券コード：2991)  
2023年6月16日

# 会社概要

1999年に不動産DATAを中心に活動する不動産流通・不動産DXの会社を設立。

現在は、中古区分マンションの売買事業・賃貸事業・リフォーム・リノベーション事業を展開。

今後は戸建てアパートへの取扱物件の拡大と、新規クラファンの開発に注力しています。

会社概要	
会社名	株式会社ランドネット
代表者	代表取締役社長 榮 章博
設立	1999年9月
本社所在地	東京都豊島区南池袋
事業拠点	本社（東京）、横浜支店、大阪支店、福岡支店
資本金	7億60万6,000円（2023年4月30日時点）
従業員数	577名（2023年4月末、3Q時点）※正社員のみ
事業セグメント	不動産売買事業 不動産賃貸管理事業
グループ会社	株式会社ランドインシュア 株式会社ランドネット九州 日昇房屋有限公司（台湾） 日商朗透房屋股份有限公司（香港）

## 代表者略歴



1987年9月  
株式会社大京入社  
1988年12月  
株式会社大京住宅流通 入社  
（現株式会社大京穴吹不動産）  
1999年9月  
当社設立 代表取締役社長就任（現任）

## 事業構成（2022/7期末）



1. 2023年7月期第3四半期業績
2. 事業内容/特徴
3. KPI/各種指標
4. 成長戦略
5. 他サービス/保証

# 2023年7月期第3四半期業績①

## 連結損益計算書 概要 (P/L)

2023年7月期第3四半期 累計期間 (2022.08～2023.04)

単位：百万円

	2022年7月期 第3四半期	2023年7月期 第3四半期	対前年比 %	通年予算	進捗率
売上高	37,453	46,353	123.8%	60,099	77.1%
売上総利益	5,373	6,559	122.1%	9,150	71.7%
営業利益	1,112	1,126	101.2%	1,869	60.2%
経常利益	1,021	1,024	100.3%	1,704	60.1%
税引後純利益	672	687	102.2%	1,097	62.6%

- ①第3四半期は前年同期比で売上23.8%増、経常利益0.3%増となりました。  
売上に対し営業利益/経常利益の伸びが弱く、これは販管費の増大が要因となります。
- ②第2四半期に比べて対前年比は下降傾向ですが、売上高から税引後純利益まで全て対前年比プラスをキープしています。
- ③第3四半期時点で通年の予算に対して売上高進捗率は77.1%となっており、販売ペースでは、引き続き順調に推移していることが伺えます。
- ④販管費の前年同期比増加要因は人件費・地代家賃・租税公課・仕入広告宣伝費であり、これは営業社員増・拠点拡大・取扱商品の拡大・販売用不動産の仕入強化によるものであります。

# 2023年7月期第3四半期業績②

## 連結貸借対照表 概要 (BS)

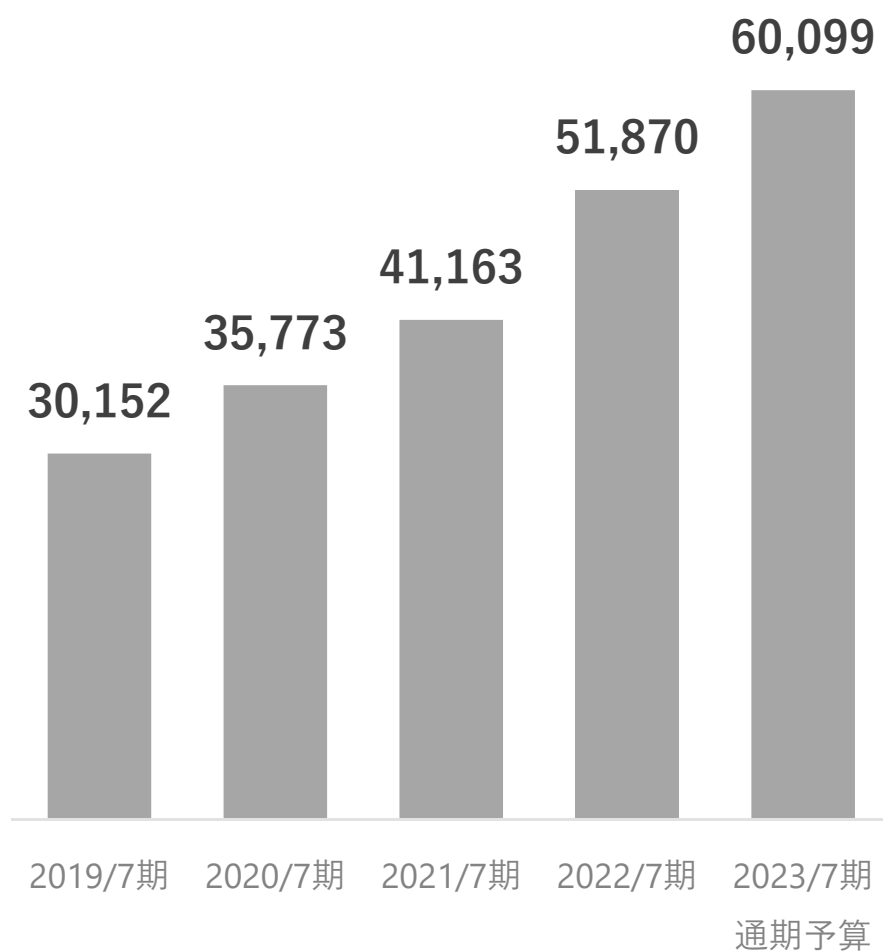
単位：百万円

	2022年7月期	2023年7月期 第3四半期		2022年7月期	2023年7月期 第3四半期
流動資産合計	12,149	14,580	流動負債合計	6,443	8,854
(現金及び預金)	3,882	2,705	(短期借入金)	3,435	5,621
<b>(販売用不動産)</b>	<b>7,506</b>	<b>10,926</b>	固定負債合計	2,732	3,403
固定資産合計	3,251	4,506	(長期借入金)	2,230	2,846
<b>(有形固定資産)</b>	<b>2,020</b>	<b>3,120</b>	負債合計	9,176	12,257
(無形固定資産)	524	634	純資産合計	6,224	6,829
(投資その他合計)	705	751	株主資本合計	6,211	6,810
資産合計	15,400	19,087	負債・純資産合計	15,400	19,087

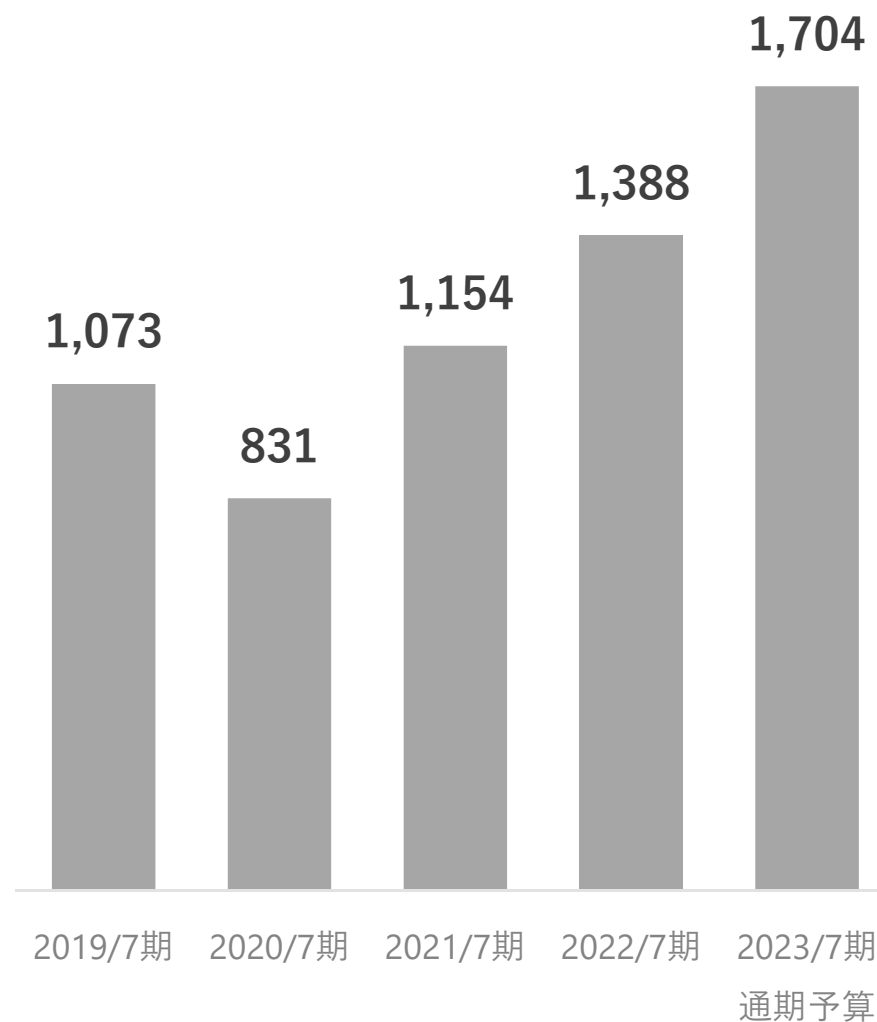
- ①販売用不動産が前期末より34億円増加しています。  
取扱商品の増加により、今後の売上の一層の拡大を目指していきます。
- ②賃貸用不動産（有形固定資産）が順調に増加しています。今後も長期的に保有する物件の拡充を図ります。
- ③販売用不動産・賃貸用不動産が順調に増加する中でも、取扱金融機関・融資枠の拡大によって資金調達力が強化されているため、現金及び預金は一定水準をしっかりと維持しております。

# 売上高と経常利益の過去4期の推移と今期予算

売上高（百万円）



経常利益（百万円）



1. 2023年7月期第3四半期業績
- 2. 事業内容/特徴**
3. KPI/各種指標
4. 成長戦略
5. 他サービス/保証

# DX→システム開発のスピードと拡がり

ITをフル活用した自己実現できる組織を作る

- ①ITの活用により稼げる組織を作れる。
- ②新しい仕事を創造することは自己実現に資する。

初期のIT開発

- ①Windows95のOfficeのAccessにより業務システムを自ら作る。
- ②ノートPCをサーバ代わりにすると2～3台で動かない。
- ③Dellの10万円のserverを購入。Windows 2000 serverと SQL serverのソフトも購入。マニュアルも何十冊も購入し、悪戦苦闘。
- ④動かなくなるとserverの初期化。振出に戻る。
- ⑤Accessをフロントにして、SQLserverをデータベースにして動き出す。

現在のDX

- ①クラファンのシステムを作成する。
- ②区分マンション・戸建て・アパートへと物件種別の拡大。
- ③マイページと電子契約のシステムを作成。



## 事業内容/特徴②

# DXにより人・物・金・情報の経営の4要素 全てを再構築

### ①モノの革命 -ダイレクト不動産-

不動産流通業界は変革期を迎える。

仲介業からリノベを前提にした買取販売が主流になる。

DXの力により全国の不動産をダイレクトに仕入れる。

### ②お金の革命 -クラウドファンディング-

国民の現預金等は約1兆5,000億円。

政府が「貯蓄から投資へ」を合言葉に力を入れる。

DX・AIの力によって直接資金を集める。

### ③情報の革命 -リアルエステイトメディア- Redia

国・自治体が出す『統計データ』を源にして情報発信する。

### ④人の採用の革命 -ダイレクトリクルーティング- ブクロ

昔は職を探すとなったら就活情報誌を頼っていた。

だがDXの発達によって、就活生・転職者は企業情報を自力で得られる時代になった。

# 基幹システム「RCP」による業務の効率化

- ✓ 豊富な不動産情報をデータベース化し、圧倒的な物件仕入れ力を実現
- ✓ 基幹システムの内製化により独自のソフトをスピーディに開発

## 営業業務

案件の一元管理

即時の情報共有

## 管理業務

契約書作成

資金管理

在庫管理

営業サポート

RCP  
(Real estate Cloud Platform)

営業支援システム

顧客管理システム

契約管理システム

賃貸管理システム

在庫管理システム



不動産データベース

- ①インターネット上で登記簿の謄本取得
- ②すべての物件情報 沿線駅何分 面積等々
- ③取引事例 売出事例 貸出事例 成約事例
- ④ストリートビューによる街並み・環境
- ⑤交渉履歴の共有
- ⑥電子契約によるサービス力と管理の効率化

# 即時の情報共有と体制による早期戦力化

- ✓ RCPを通じた即時の情報共有とチーム制による営業フォローで新入社員の早期戦力化を実現
- ✓ 急速な人員拡大の中でも、営業社員一人当たり売上高は伸長

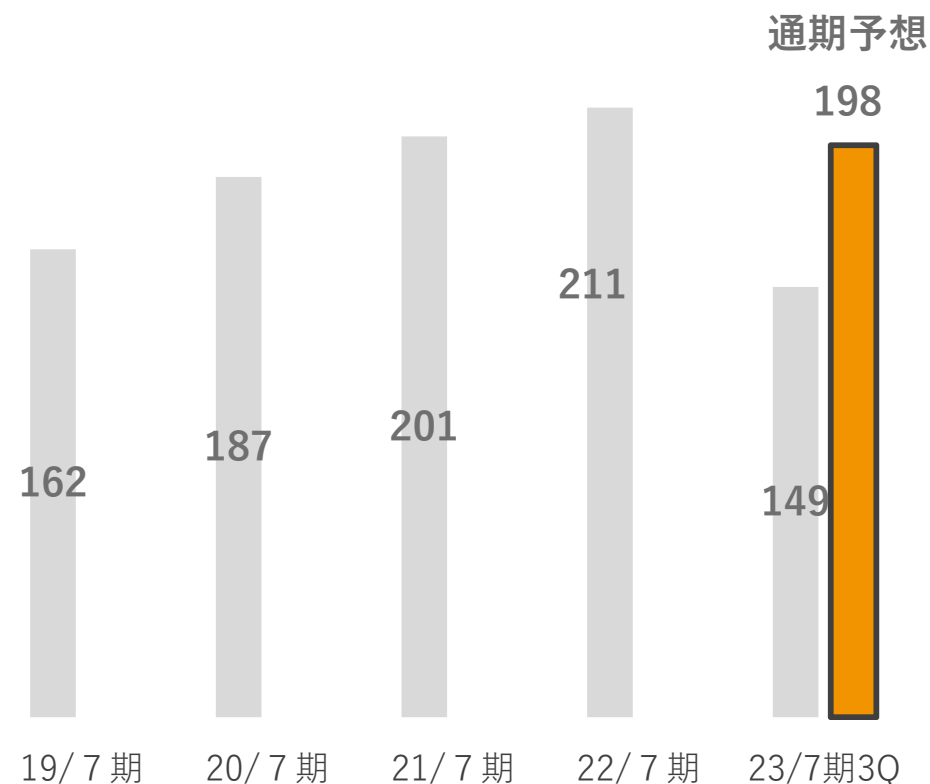
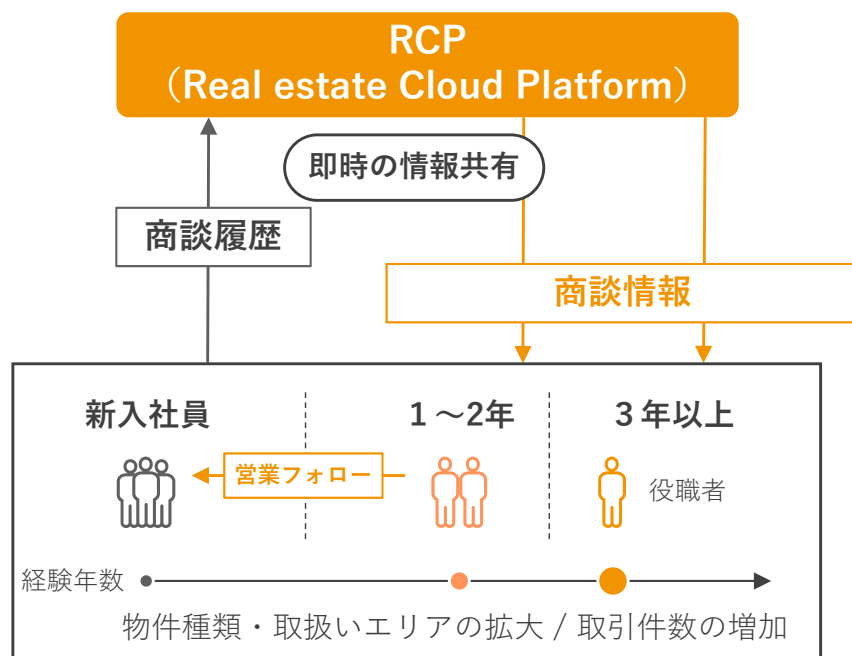
チーム制・データベースの活用による早期戦力化

営業部社員一人当たり売上高の推移

(単位：百万円)



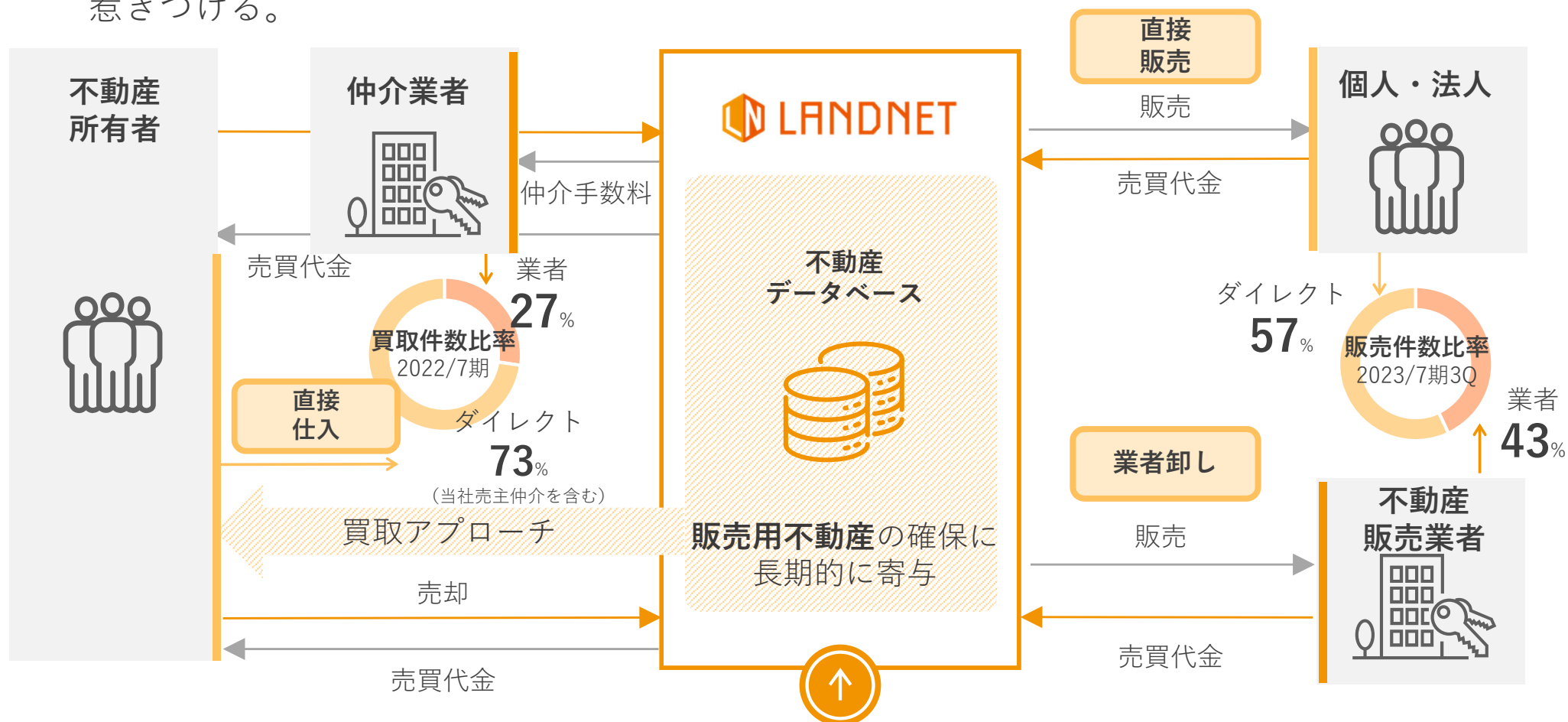
不動産データベース



※営業部社員一人あたり売上高は、営業部のセグメント売上高から期末時点営業部社員数を除して算出  
 ※当社は営業部のセグメント予算を開示していないため、記載の通期予想は3Q実績から算出しております。

# ダイレクト不動産

- ✓ 創業以来蓄積してきた不動産データベースで、直接仕入・直接販売の「ダイレクト不動産」を実現
- ✓ 不動産流通市場の上流を押さえ、圧倒的で良質な物件情報が多くの買主、不動産業者をも惹きつける。



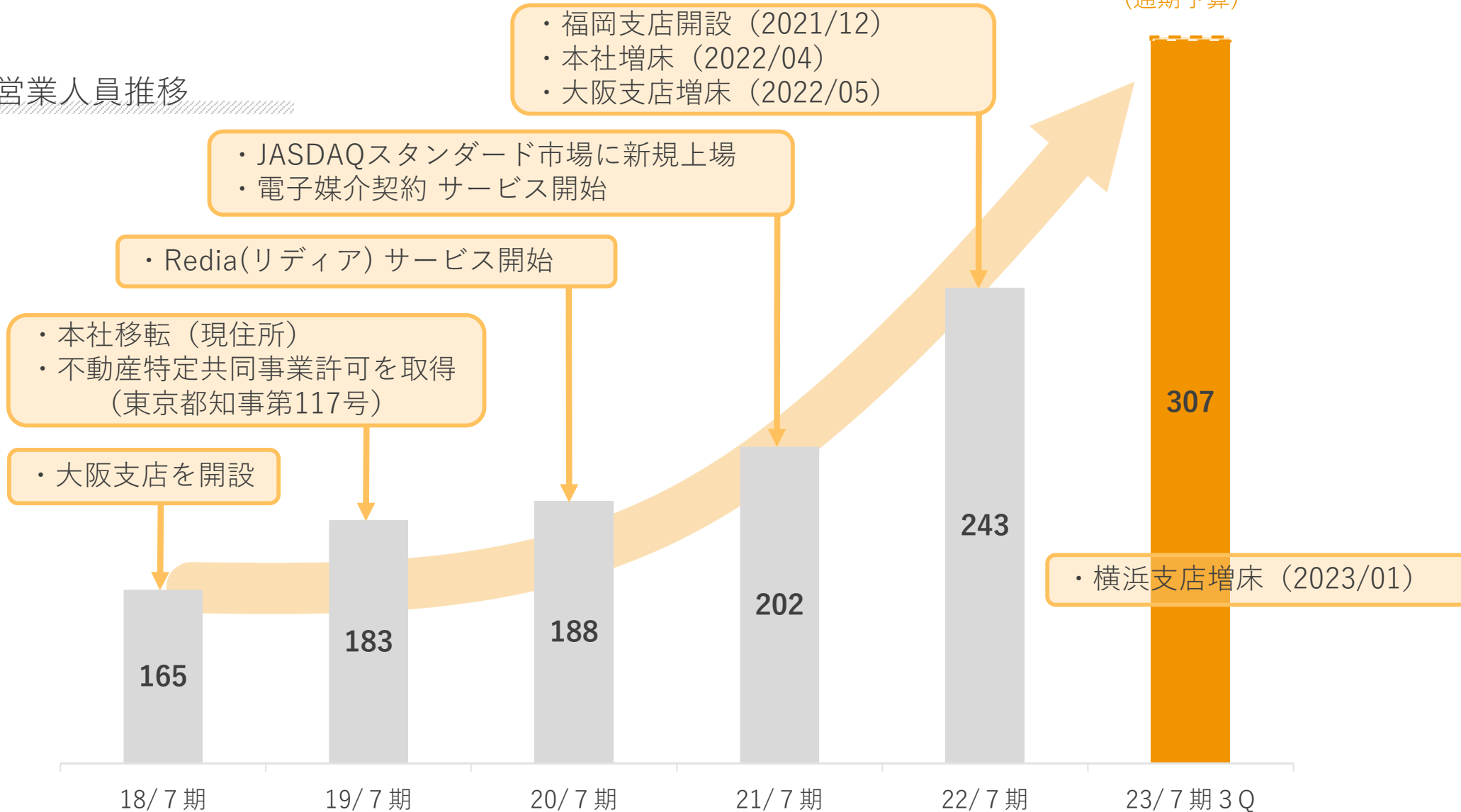
1. 2023年7月期第3四半期業績
2. 事業内容/特徴
- 3. KPI/各種指標**
4. 成長戦略
5. 他サービス/保証

# 営業人員推移

✓ 第3四半期の段階で前年同月比62名の増員。採用の進捗は順調

**308名**  
(通期予算)

## 営業人員推移



※期末時点の人員数となります。

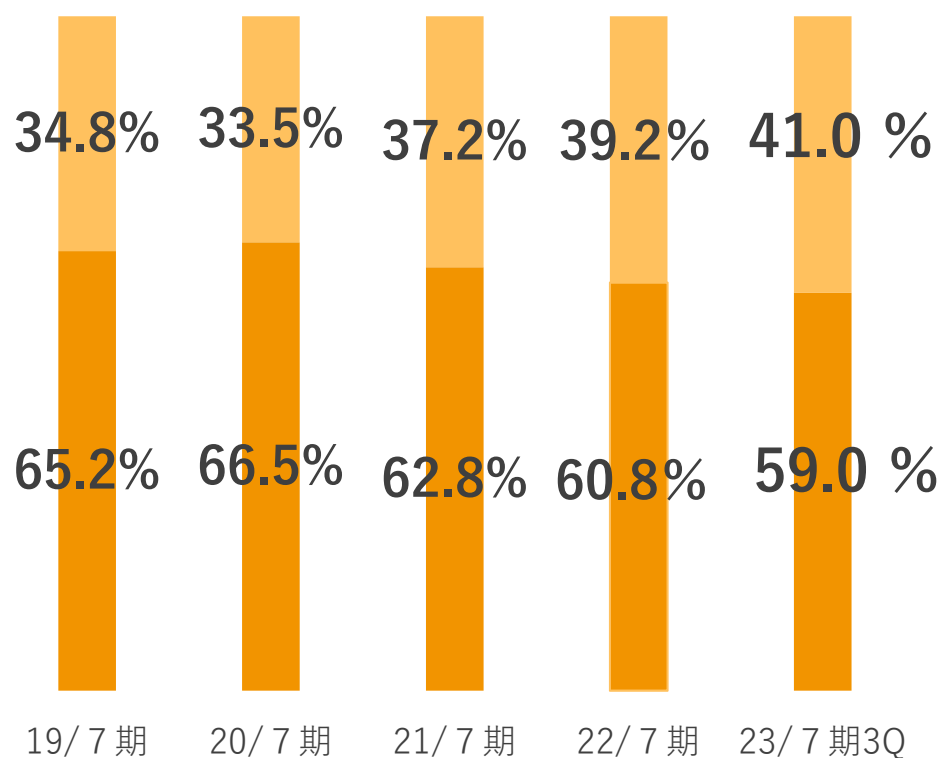
## KPI/各種指標②

# 取扱不動産種別/取引件数

- ✓ ワンルームの割合が減少し、ファミリーが増加 4割超となった
- ✓ 取扱種別が年々多様化し、取引件数も順調に増加

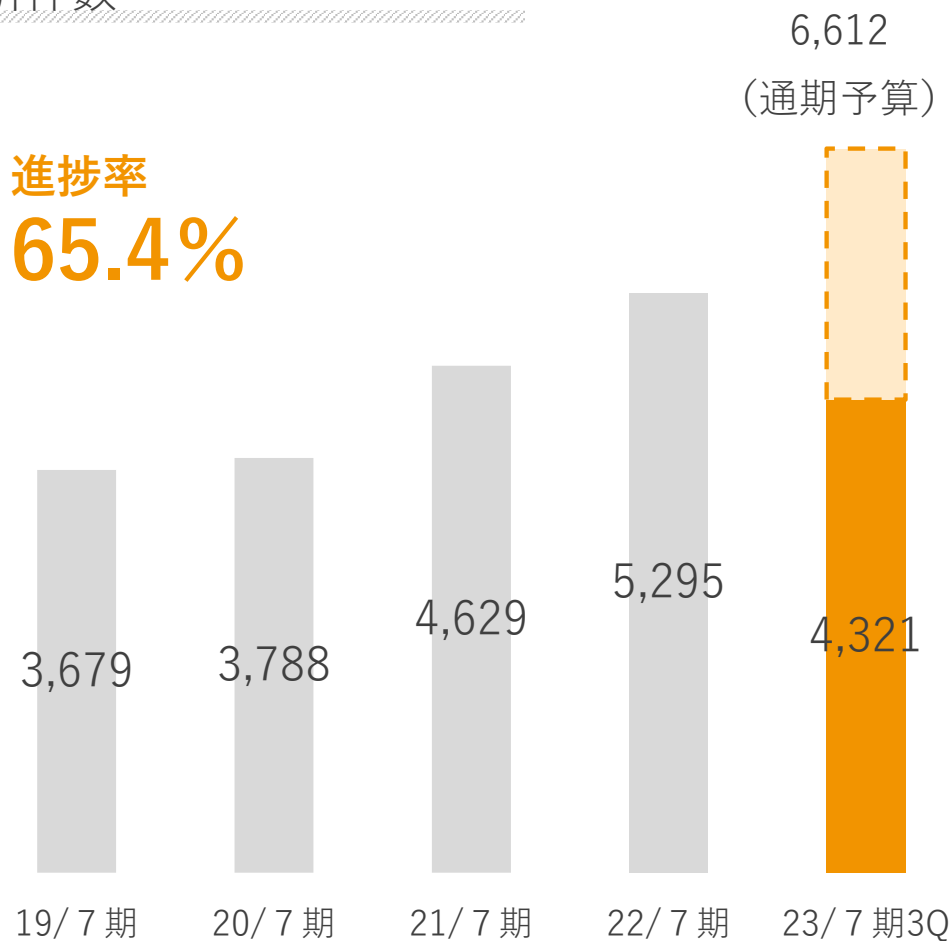
取扱不動産種別

■ ファミリー = 30㎡以上 ■ ワンルーム = 30㎡未満



取引件数

進捗率  
**65.4%**



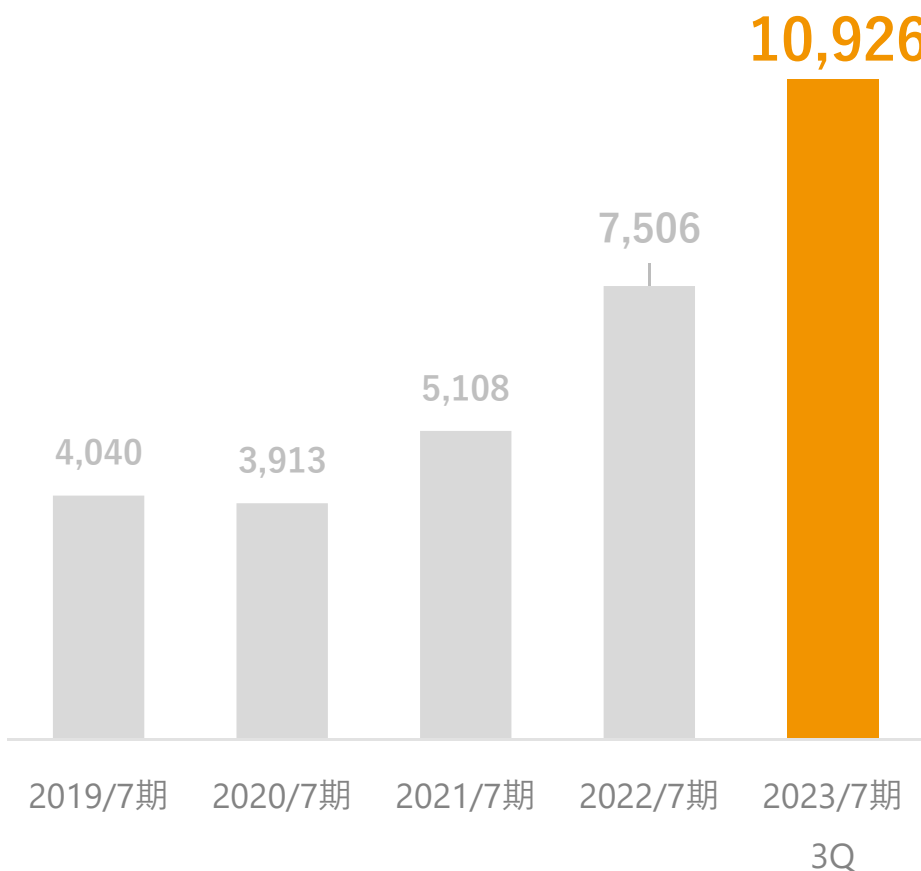
## KPI/各種指標③

# 棚卸資産推移・在庫回転日数

- ✓ 取引拡大に伴い販売用不動産は順調に増加
- ✓ 同業他社との比較でも、極めて短い在庫回転日数を実現

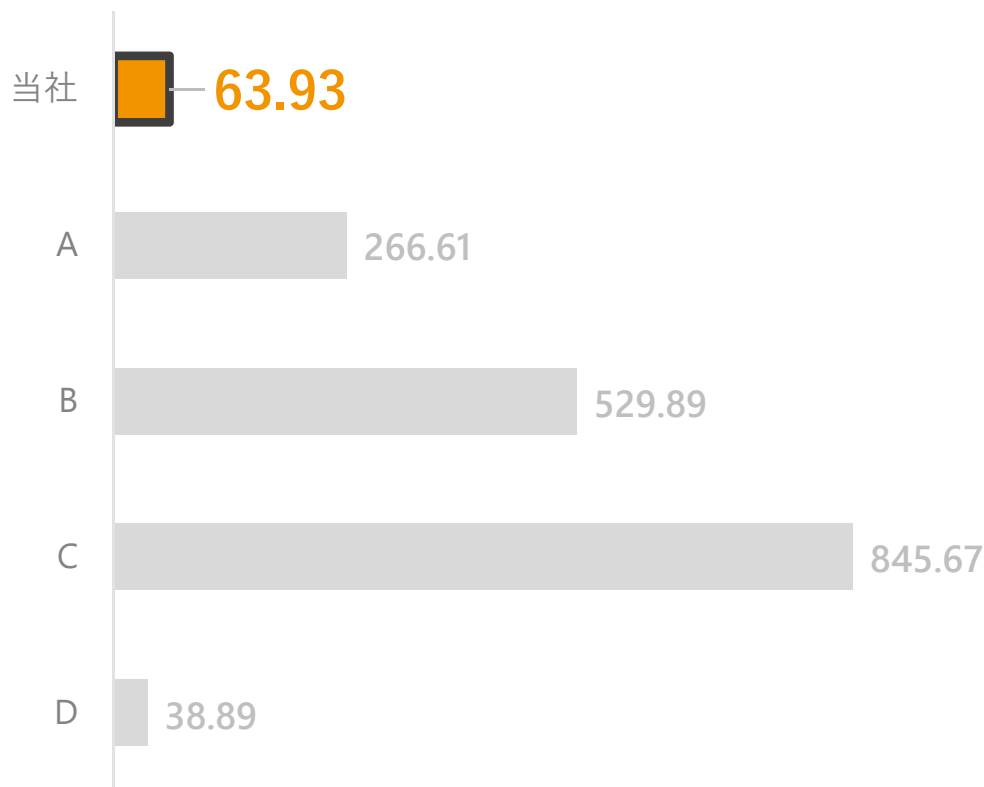
### 販売用不動産の推移

(単位：百万円)



### 在庫回転日数の比較

(単位：日数)



※当社期間：23/7期3Q現在 在庫回転日数=期中平均棚卸資産÷1日当たりの売上原価

注釈(1)：中古マンションの買取販売を中心に行う上場会社の前期決算実績を対象

注釈(2)：在庫回転日数=期中平均棚卸資産/(売上原価/365)

注釈(3)：在庫回転日数に「買取りフォーム販売」も含む

出所：各社有価証券報告書及び決算短信



# 管理戸数推移

✓ 賃貸管理戸数は順調に増加しており、前期末比で+702戸（23/7期3Q現在）

管理戸数推移

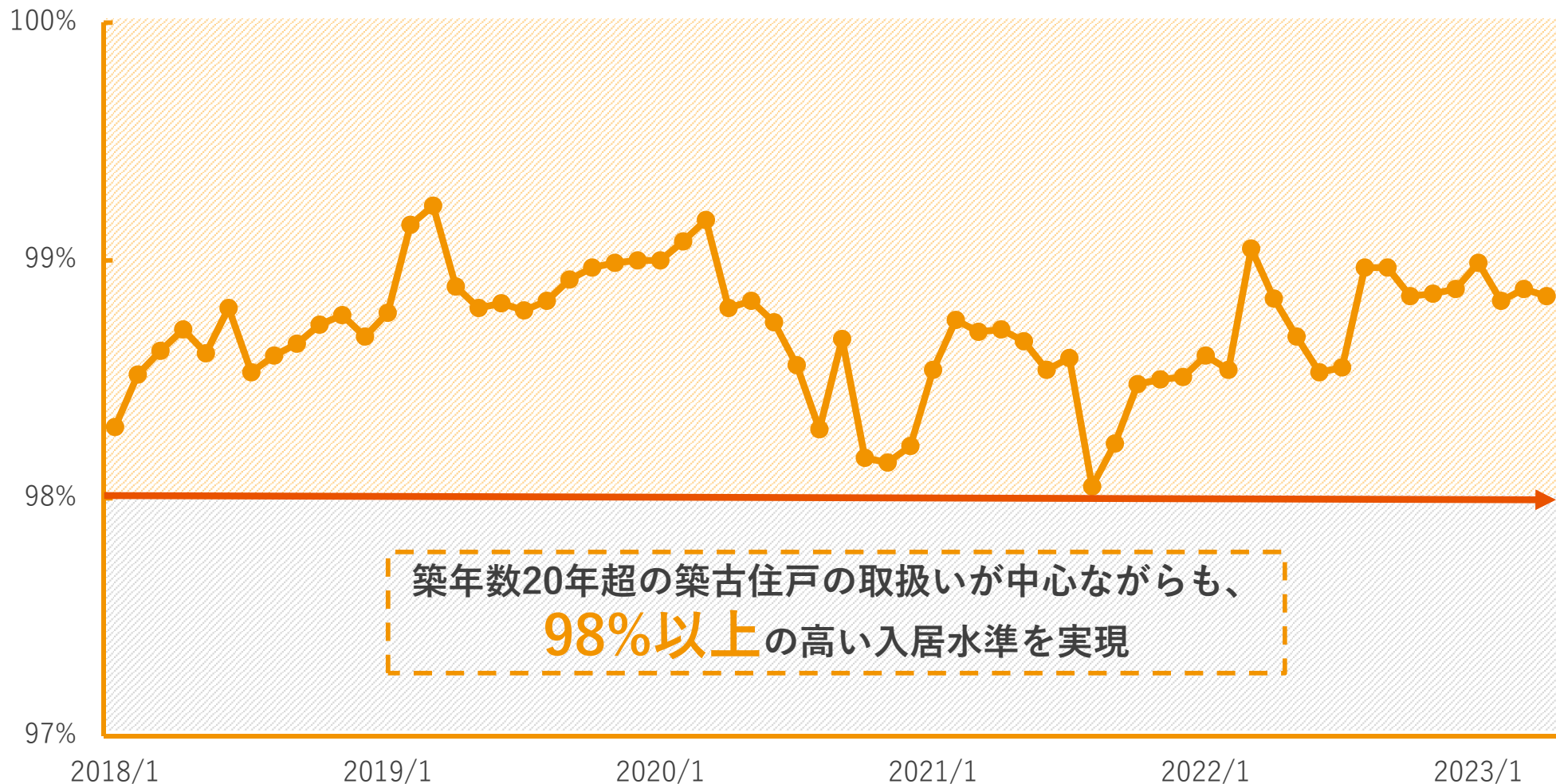
(単位：戸)



# 入居率推移

- ✓ 築古住戸の取扱いが中心ながらも、賃貸管理住戸の入居率は98%以上の水準を維持
- ✓ 直近では99%付近を推移

入居率推移

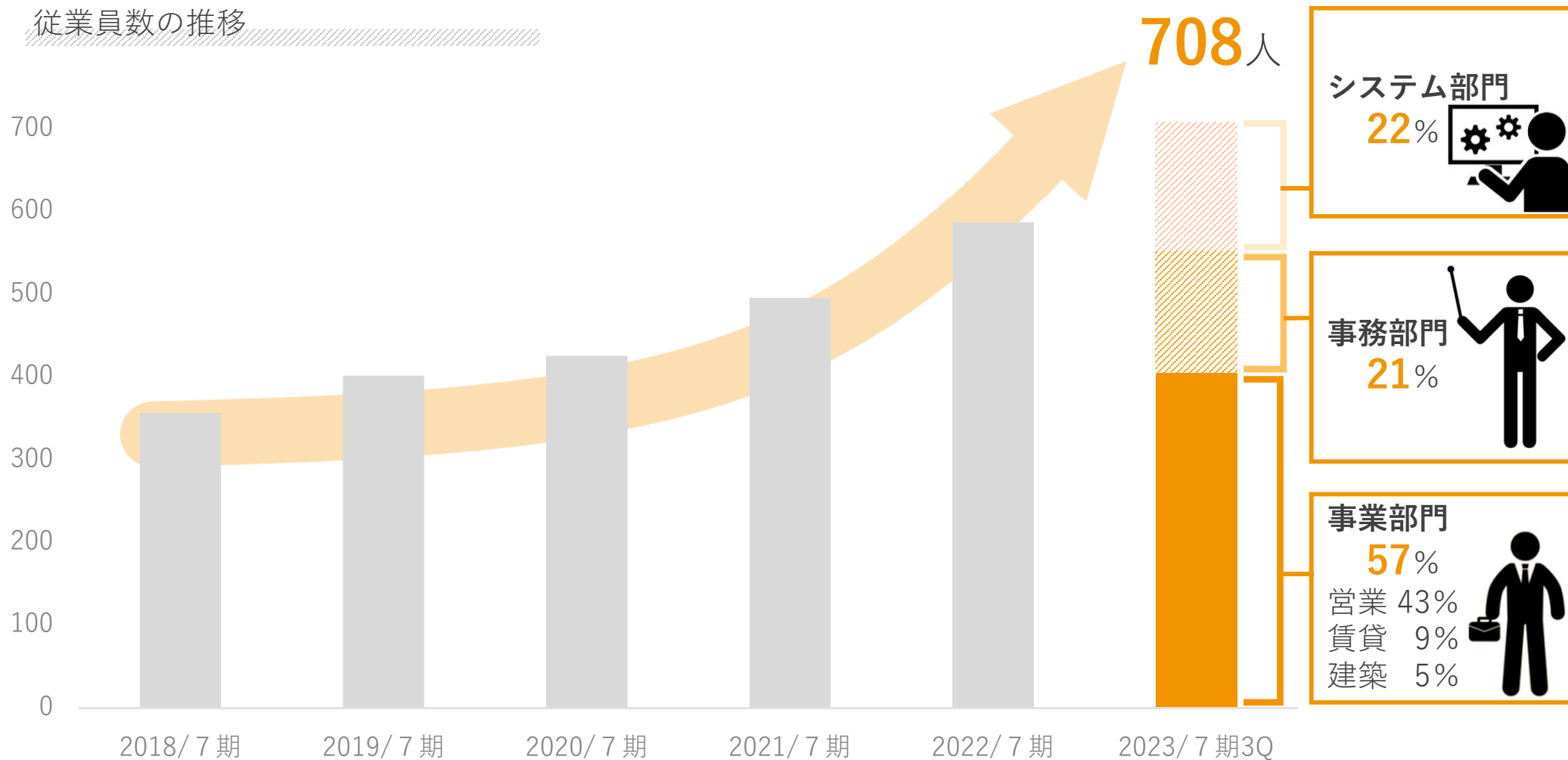


## KPI/各種指標⑥

# 従業員数推移

- ✓ 2023/7期3Q時点で、20%超がシステムエンジニア&データ開発に従事
- ✓ 事業部門、事務部門、システム部門とバランスを取りながら従業員数を増加させている

従業員数の推移

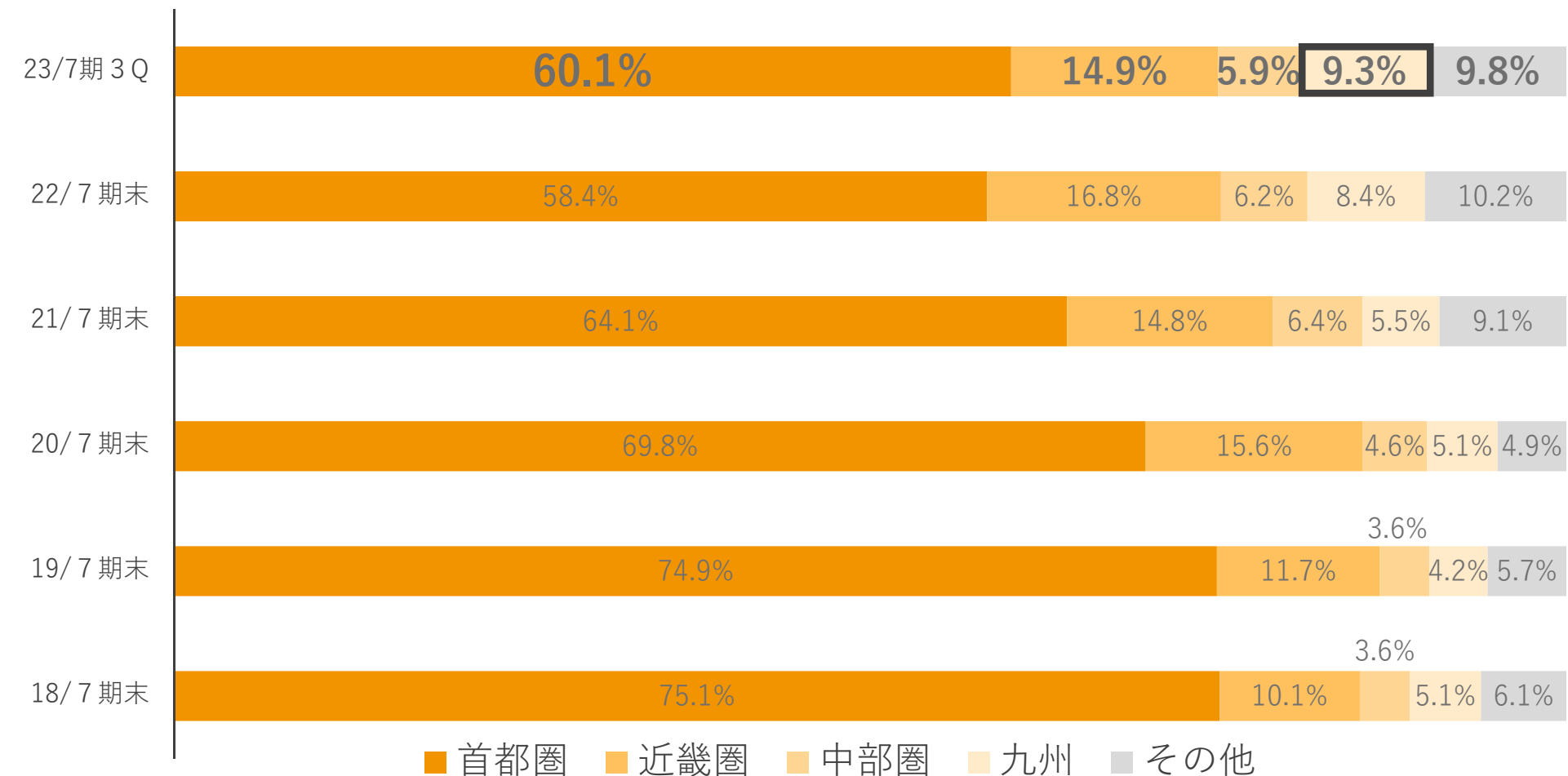


※従業員数には、正社員、契約社員の他、アルバイト等を含みますが、社外役員は除いております。  
 ※期末時点の人員数となります。

# 地域別取引件数の割合

- ✓ 首都圏でのノウハウと圧倒的な情報量で取引シェアを伸ばしつつ、その他地域も拡大
- ✓ 九州では、支店の効果もあり、割合が年々増加傾向

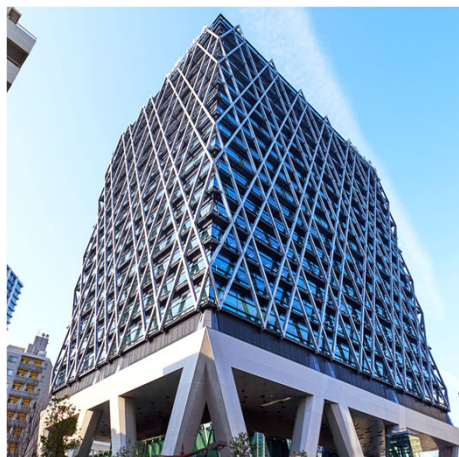
地域別取引件数



## KPI/各種指標⑧

# 拠点の拡大

- ✓ 人員拡大に伴い、各拠点を積極的に増床、移転
- ✓ 人員採用を強化することで、一層の企業規模を拡大



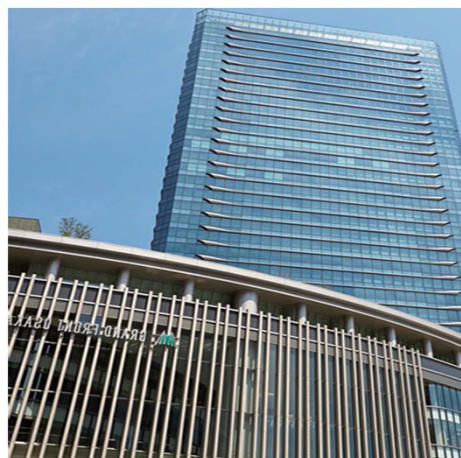
### 【東京本社】

- **増床**  
(2022年4月)  
東京都豊島区  
南池袋1-16-15  
ダイヤゲート池袋 7階



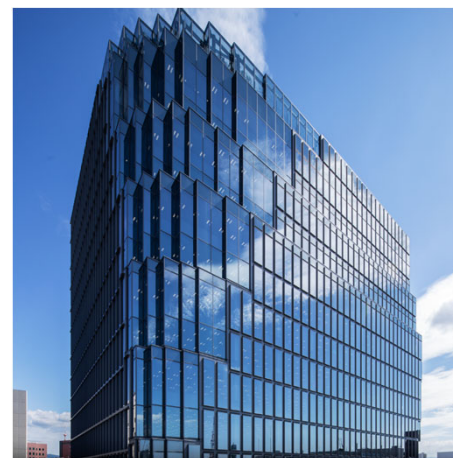
### 【横浜支店】

- **増床**  
(2023年1月)  
神奈川県横浜市西区  
北幸1-4-1  
横浜天理ビル14階



### 【大阪支店】

- **移転増床**  
(2022年5月)  
大阪府大阪市北区  
大深町4-20  
グランフロント大阪  
タワーA 34F



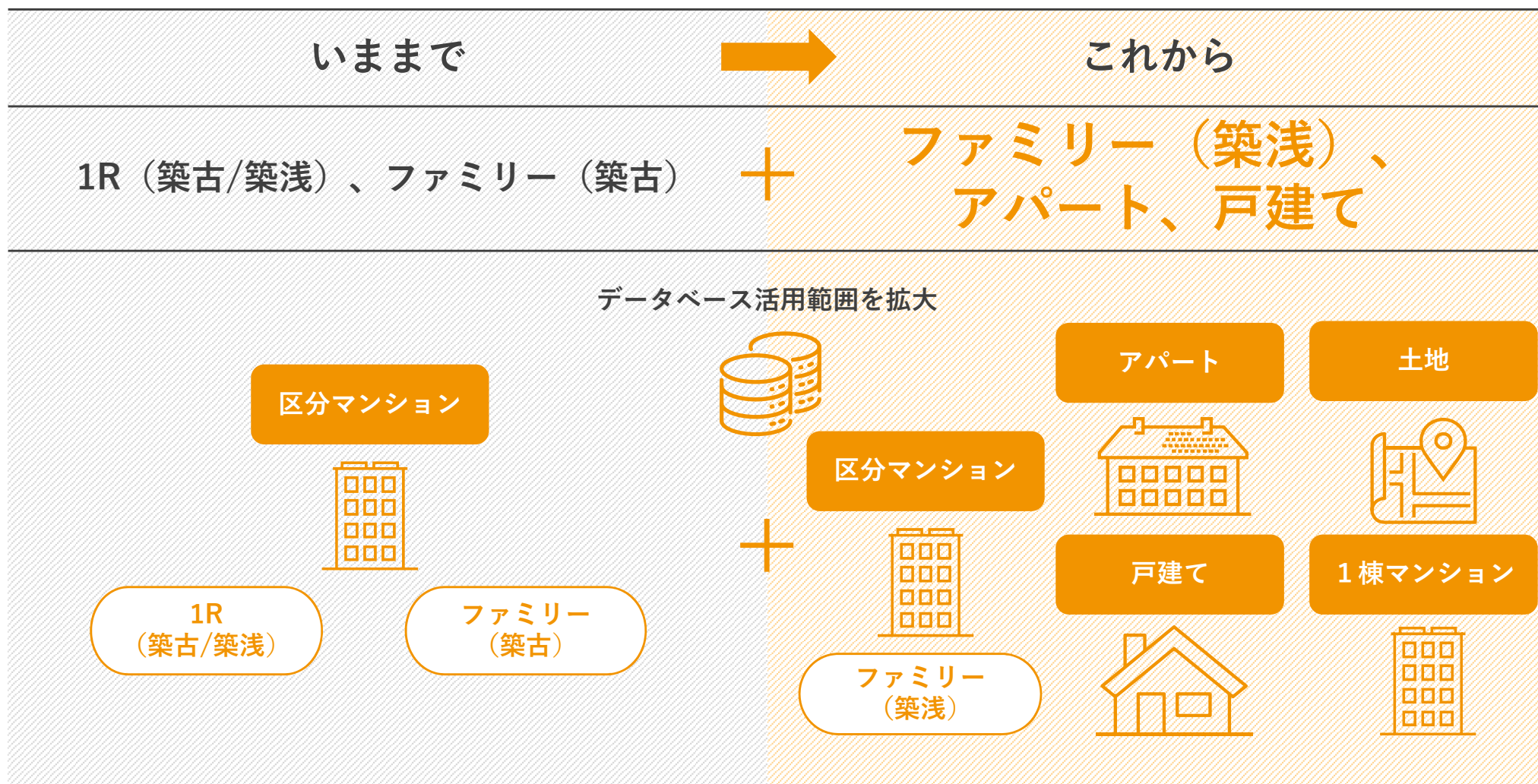
### 【福岡支店】

- **新設**  
(2021年12月)  
福岡県福岡市中央区  
天神1-10-20  
天神ビジネスセンター  
4階

1. 2023年7月期第3四半期業績
2. 事業内容/特徴
3. KPI/各種指標
- 4. 成長戦略**
5. 他サービス/保証

# 取扱種別の拡大

- ✓ 区分マンションでは築浅ファミリータイプを拡大し、区分マンション全てを取扱う
- ✓ 戸建て・土地・アパートの取扱、将来的には一棟のビル・マンションへと拡大



# 個人投資家向け販売を強化

✓ ブランディング強化を目的とした著名人の活用やオウンドメディアによる個人投資家へのデジタルマーケティングを通じ、個人投資家への直接販売を拡大させる方針

オウンドメディアによる集客方法

個人投資家向け販売への施策

人生100年時代の  
豊かな将来を築くための  
不動産メディア



## Redia (リディア)

「人生100年時代」を迎え、豊かな将来のための資産形成を「不動産」を通じて学ぶメディアサイト。

将来に備えて不動産を通じて資産形成を始めたい方、不動産投資を始めたい方、よりよい不動産投資情報をお求めの方に、資産形成に役立つ物件情報や、不動産投資に役立つ投資ノウハウ・知識などを、お届けします。

### ①提携金融機関との関係強化

- 取扱実績を拡大することで、一層有利な借入条件を提案

### ②SPC(特別目的会社)の組成を検討

- 将来の事業拡大を見据えて、SPCを活用した販売用不動産の確保について検討

### ③賃貸中のファミリー物件を強化

- 物件の種別を拡大し、多様な資産運用を提案

### ④ワンルームマンションの販売を強化

- 北は北海道から南は沖縄まで、日本全国のワンルームマンションをラインナップし、多様な選択肢を提案



# ファミリータイプの販売を強化

- ✓ ファミリータイプの取扱いを拡大し既存のリフォーム事業のブランド化を推進
- ✓ 社内モデルルームの設置や施工人員の増加を進め、ファミリータイプ案件の販売強化

一棟物件のリフォームも取扱い

リノベーション物件の取扱い強化

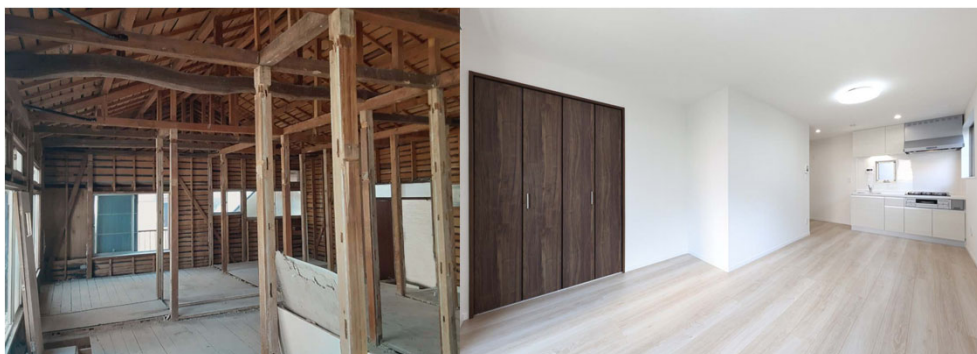
外観



Before

After

内装



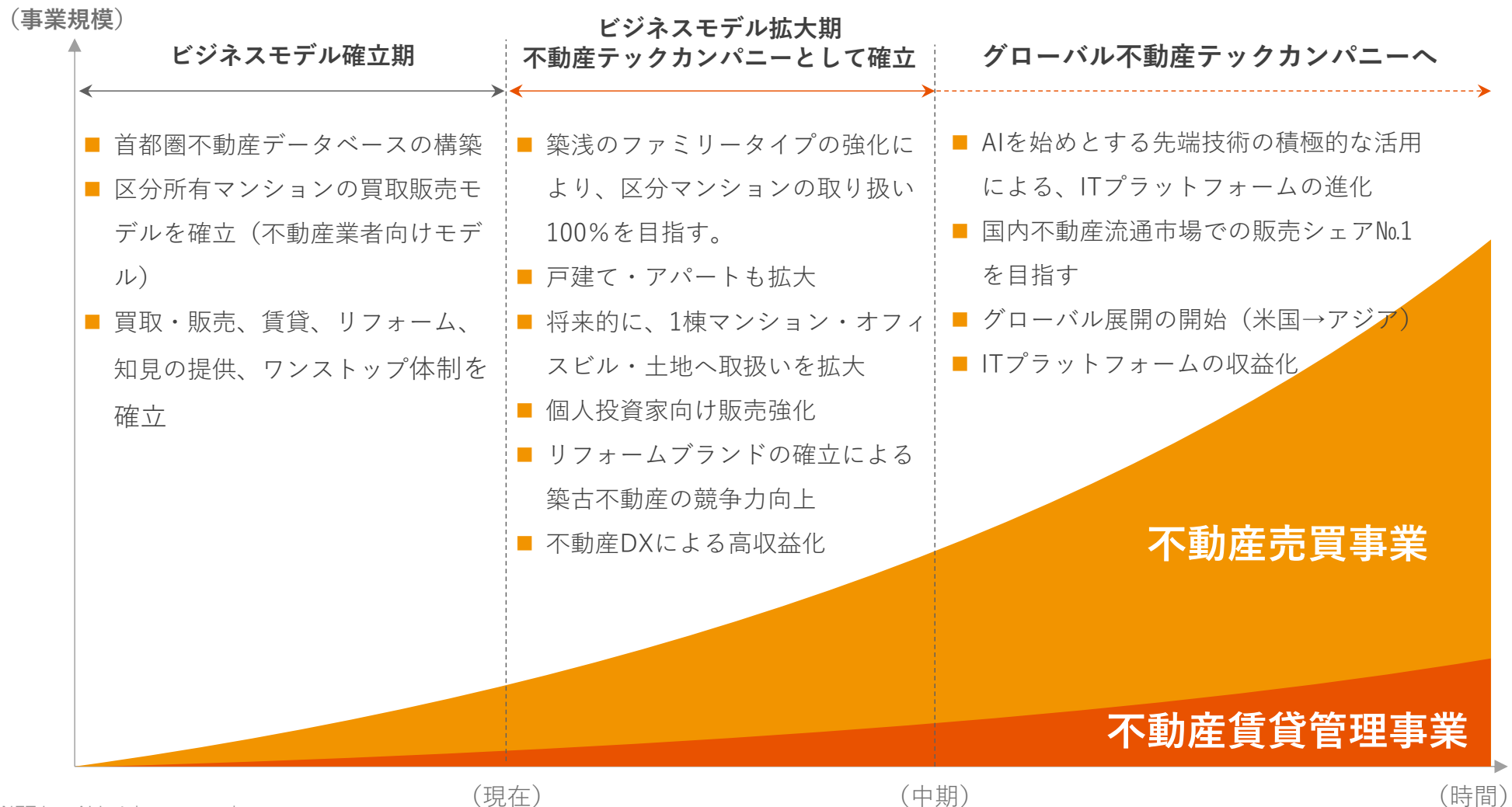
下北沢 世田谷区 築41年1階 60㎡ 3DK



白山 文京区 築36年11階 43㎡ 2DK

# 中長期成長イメージ

- ✓ 不動産データベースの構築により、現在のビジネスモデルを確立
- ✓ ITプラットフォームの構築（不動産DX）による成長加速を図り、中期的には国内不動産流通ビジネスでのNo.1企業を目指す



1. 2023年7月期第3四半期業績
2. 事業内容/特徴
3. KPI/各種指標
4. 成長戦略
- 5. 他サービス/保証**

# クラウドファンディング

## 【概要】

年予想配当利回り 3% を確保しながら、ファンドとしての総出資額が1,000万円以上、最大1億円の規模のクラファンを検討しています。

これから正式発表していきます。当社のホームページでご確認ください。

### Q1 どのような物件を運用予定ですか？

対象不動産はファミリータイプの賃貸中の物件を想定しており、空室にならず安定して家賃収入を得て運用できる仕組みを考えています。

また、配当利回りは4%程度のファンドを想定しております。

### Q2 出資金の回収はできますか？

運用期間中に事業者が優先出資者の地位を買い取る形式で実現します。

### Q3 出資額は？出資期間は？

1万円から出資でき、最大で10年間運用できるようなファンドを想定しております。大きな金額を長く投資することも可能ですので、複利で資金を増やすのに適しております。

※ 上記は想定段階であり、今後変更となる場合があります。

## 他サービス/保証②

# お客様満足度向上への取り組み

- ✓ 独自の「あんしん保証」サービスで、お客様の心配を安心に。保証期間は3年に拡充
- ✓ 家賃滞納は、引渡日から最大6ヶ月を保証

### 「あんしん保証」サービス概要

## 01. 契約不適合責任



民法上の契約不適合責任に該当する事象が発生した場合、**最長3年間**、当社が責任を負います。

## 02. 設備保証



保証対象の設備に故障が発生したことを知った場合、一定の金額を上限に**最長3年間**、修理費用を当社で負担します。

## 03. 家賃滞納保証



「引渡日から1年間以内」に家賃の滞納が発生した場合、**最大6ヶ月分**を当社が立て替えます。

※保証対象はお客様の収益となるもの。  
マンション管理組合に対して支払う水道料や町内会費などは除く

### 設備保証内容（一部抜粋）

【3年間保証】	設備保証	保証上限額
冷暖房設備	エアコン機器等 (室外機含む)	40,000円
給湯設備	ガス給湯器	60,000円
	電気温水器	150,000円
浴室設備	ユニットバス (本体)	300,000円
	浴室暖房乾燥機	50,000円

お問い合わせ先

経営企画室 IR担当

Tel : 03-3986-3981

IRお問い合わせフォーム : <https://landnet.co.jp/ir/contact/>

HP : <https://landnet.co.jp/>

# 本資料についての注意事項

本資料は、業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。

既に知られた、もしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、2023年6月16日現在において利用可能な情報に基づいてなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。

投資判断にあたりましては、必ずご自身の判断にて行われますようお願い申し上げます。